# Resultados 4T22\_

8 de março de 2023

# Videoconferência

9 de março de 2023 (quinta-feira) 11h Brasília | 9h EST | 14h GMT Webcast





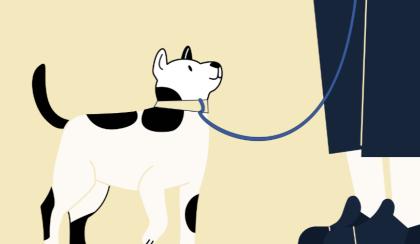
















São Paulo, 8 de março de 2023 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. ("Grupo Petz" ou "Companhia") (B3: PETZ3) anuncia seus resultados do quarto trimestre de 2022 (4T22). Vale destacar que os resultados Grupo Petz abaixo contemplam a consolidação (i) da Zee.Dog de janeiro à dezembro de 2022; e (ii) da Petix de julho à dezembro de 2022, exceto quando indicado. Para o 4T21, o resultado da Petz "Standalone" reflete o efeito recorrente do processo de ressarcimento tributário (ICMS-ST) referente à CAT-42 no período, conforme explicado na divulgação de resultados do 4T21.

Desde 2019, nossas Demonstrações Financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17 / CPC 06. A reconciliação com o IFRS 16 do 4T22 pode ser encontrada nas páginas 27-29.

## Resultados | 4T22

Lojas Petz: 218 unidades, com 18 inaugurações (50 em 2022)

Receita Bruta Grupo Petz (RB)<sup>1</sup>: R\$934,8mm; +34,6% a/a

• Receita Bruta Petz "Standalone" (RBP): R\$847,0mm; +22,0% a/a

Receita Bruta Digital Grupo Petz (RBD): R\$354,3mm; +65,2% a/a; 37,9% da RB

 Receita Bruta Digital Petz "Standalone" (RBDP): R\$305,7mm; +42,5% a/a; **36,1%** da RBP (+**5,2 p.p.** a/a); Índice *Omnichannel* de **90,6%** da RBDP

• Lucro Bruto Petz "Standalone"<sup>2</sup>: R\$334,6mm; +17,1% a/a; Margem Bruta de **39,5%** da RBP (-1,6 p.p. a/a)

 EBITDA Ajustado Petz "Standalone"3: R\$73,6mm; +12,3% a/a; Margem EBITDA Ajustada de 8,7% da RBP (-0,7 p.p. a/a)

**B3: PETZ3** 

R\$6,77 Por ação

462.471.262

Total de Ações

R\$3,1 bilhões Valor de Mercado

Contatos de RI https://ri.petz.com.br/ ri@petz.com.br +55 (11) 3434-7181

Dados de 8 de março de 2023

## Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

R\$ mil,	4T22	4T21	Var.	2022	2021	Var.
exceto quando indicado						
Resultados Financeiros Grupo Petz						
Receita Bruta Total <sup>1</sup>	934.820	694.447	34,6%	3.366.845	2.471.532	36,2%
Receita Bruta Petz "Standalone"	846.973	694.447	22,0%	3.084.986	2.471.532	24,8%
Receita Bruta "Aquisições"	102.004	-	(1,7%)	317.466	-	8,9%
Receita Bruta Digital	354.305	214.501	65,2%	1.219.732	750.024	62,6%
Penetração Digital (% RB)	37,9%	30,9%	7,0 p.p.	36,2%	30,3%	5,9 p.p.
Receita Bruta Digital Petz "Standalone"	305.667	214.501	42,5%	1.054.857	750.024	40,6%
Penetração Digital (% RBP)	36,1%	30,9%	5,2 p.p	34,2%	30,3%	3,8 p.p.
Lucro Bruto <sup>2</sup>	365.735	285.682	28,0%	1.352.845	1.012.867	33,6%
% Receita Bruta Total	39,1%	41,1%	(2,0 p.p)	40,2%	41,0%	(0,8 p.p)
Lucro Bruto Petz "Standalone" <sup>2</sup>	334.553	285.682	17,1%	1.245.161	1.012.867	22,9%
% Receita Bruta Petz "Standalone"	39,5%	41,1%	(1,6 p.p.)	40,4%	41,0%	(0,6 p.p.)
EBITDA Ajustado <sup>3</sup>	69.183	65.552	5,5%	259.466	241.641	7,4%
% Receita Bruta Total	7,4%	9,4%	(2,0 p.p)	7,7%	9,8%	(2,1 p.p)
EBITDA Ajustado Petz "Standalone" <sup>3</sup>	73.641	65.552	12,3%	271.609	241.641	12,4%
% Receita Bruta Petz "Standalone"	8,7%	9,4%	(0,7 p.p)	8,8%	9,8%	(1,0 p.p)
Lucro Líquido Ajustado⁴	24.899	36.924	(32,6%)	109.450	107.864	1,5%
% Receita Bruta Total	2,7%	5,3%	(2,7 p.p)	3,3%	4,4%	(1,1 p.p)
Indicadores Operacionais Petz "Standalone"						
Número de Lojas	218	168	50	218	168	50
Número de Inaugurações	18	15	3	50	37	13
Área de Lojas (m²)	201.510	165.172	22,3%	201.510	165.172	22,3%
Centros Veterinários Seres	155	132	23	155	132	23

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Considera o efeito das Eliminações *Intercompany* no valor de R\$14,2 milhões (detalhes página 11).

O 4T21 reflete impactos recorrentes relacionados ao processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, explicado nos resultados do 4T21.

<sup>3</sup> Não considera o efeito do IFRS 16, além dos ajustes explicados na página 20. O 4T21 reflete impactos recorrentes relacionados ao processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, explicado nos resultados do 4T21.

Ajustes explicados na página 21. Não considera o efeito do IFRS 16, portanto não deve ser usado como referência para base de cálculo de dividendos.



# **Destaques Grupo Petz | 4T22/2022**



Receita Bruta Grupo Petz de R\$3,4 bilhões em 2022, +36% a/a e um incremento de 3x vs. 2019



Receita Bruta Petz "Standalone" de **R\$3,1** bilhões em 2022, +25% a/a, sob uma forte base de comparação (+45% a/a em 2021)



Atingimento do *guidance* de expansão de lojas Petz em 2022, com 50 aberturas, marcando a entrada em 3 novas UFs no 4T22



Receita Bruta Digital Petz "Standalone" de **R\$1,1** bilhão em 2022, +41% a/a, já sob uma base forte de comparação (+90% a/a em 2021)



**50%** das lojas localizadas fora de São Paulo no 4T22, **1ª vez na história** (+6 p.p. a/a)



Receita Bruta Digital Petz "Standalone" >R\$1 bilhão pela 1ª vez na história, consolidando a posição de liderança no canal



Margem EBITDA Petz "Standalone" de 8,8% em 2022 (-1,0 p.p. a/a), em linha com as expectativas, mesmo com diversos ofensores de rentabilidade



Participação Digital Petz "Standalone" de 36% no 4T22 (+5,2 p.p. a/a, mas em linha vs. 3T22)



Novas iniciativas para melhor a rentabilidade do Digital, com destaque para a implementação da taxa de serviço, inovando e sendo o *first*mover no segmento Pet



Índice *Omnichannel* de 91% no 4T22, recorde na história da Companhia



Arrefecimento da inflação interna do segmento Pet – ainda em níveis elevados, mas com perspectivas mais normalizadas de crescimento da Petz em 2023



Clientes *Omnichannel* com um gasto médio mensal 55-60% maior vs. canal físico



Lançamento de <mark>novas linhas de produtos</mark> **Zee.Dog Kitchen,** com destaque para o Topper - uma categoria que é tendência



**~94% das vendas** *Ship from Store* entregues em até 1 dia útil



Zee.Now: piloto bem sucedido no hub ABC (SP) e Méier (RJ) no início de 2023 – roll-out completo dos hubs como "loja" Petz até meados do 1523



**~370 mil assinantes** (cerca de +45% a/a), representando **28%** da Rec. Bruta Petz *"Standalone"* em dezembro



Início das operações <mark>da máquina de tapete *slim* da Petix, com o lançamento da nova linha Super Secão *slim* em fevereiro 2023</mark>



App Petz representando cerca de **70% do Fat.**Digital Petz "Standalone", com +1MM de MAU<sup>1</sup>

em dezembro

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> MAU (Monthly Active Users) = usuários mensais ativos



## Mensagem da Administração

2022: Recorde no ritmo de expansão de lojas e de faturamento Digital, consolidando ainda mais a liderança no segmento Pet no Brasil - apesar dos desafios macroeconômicos

O ano de 2022 ficará marcado por conquistas como a entrega do *guidance* de aberturas de 50 novas unidades, recorde na história da Companhia e um dos maiores crescimentos de área no varejo brasileiro. Também atingimos pela primeira vez o **patamar de R\$1 bilhão de faturamento no canal Digital**, demonstrando a força da marca Petz e de sua plataforma *Omnichannel*, com uma proposta única de valor para os clientes. Os investimentos realizados ao longo do ano, somados à disciplina no processo de alocação de capital e na execução, permitiram à Companhia - mais uma vez - ganhar participação de mercado em 2022. Terminamos o período com 8,3% de share, um incremento de cerca de +1 p.p. a/a.

Essas conquistas reforçam a resiliência do nosso negócio, apesar de não estarmos imunes às adversidades macro no país. Após o intervalo de 2020 e 2021 - período de crescimento expressivo do segmento Pet e de ampliação da posição de liderança da Petz no Brasil (e que representa forte base de comparação) - observamos em 2022 uma realidade ligeiramente diferente do que prevíamos do ponto de vista de demanda. As taxas de juros e de inflação perduraram em patamares elevados por um período mais longo do que o esperado, trazendo pressões na estrutura de custos e despesas da Companhia e, principalmente, no poder de compra dos consumidores. Apesar do recente arrefecimento na inflação Pet - que ainda permanece em níveis elevados - as categorias discricionárias, como acessórios, tiveram uma performance ainda abaixo das expectativas, combinada a uma redução na tendência de *trade-up* em categorias recorrentes, como alimento, mesmo com um maior nível de humanização dos pets.

Quando avaliamos as principais premissas de orçamento Petz "Standalone" para 2022, destacamos o cenário de pressão de margem EBITDA em função da aceleração no ritmo de abertura de lojas. Contudo, a participação do faturamento Digital acima do esperado foi também um importante ofensor, dado que esse canal possui margem em patamares saudáveis, mas inferiores ao físico. Adicionalmente, a maior participação de Food dentro do mix de produtos contribui para a pressão de rentabilidade. Por fim, vale mencionar que o ano marcou o início do processo de integração das 4 aquisições - agregando competências diferenciadas e complementares - e que serão fundamentais para o Ecossistema Petz, mas que ainda possuem diferentes níveis de rentabilidade e/ou estágios de maturação quando comparados ao core business da Companhia.

Sob o mesmo contexto, ao analisarmos a performance do Grupo Petz, as margens foram impactadas por um desempenho abaixo do esperado das empresas adquiridas, principalmente da Zee.Dog, explicado por: (i) fatores macro impactando demanda no Brasil e exterior; (ii) curva de captura de sinergias mais lenta do que previsto; e (iii) investimentos em novos produtos/projetos/avenidas de crescimento. Sobre esse último ponto, destaque para o lançamento de Zee.Dog Kitchen (ZDK) - a vertical de alimentação natural Pet da Zee.Dog - e a estruturação de uma linha de produção para tapetes higiênicos slim na fábrica da Petix. Ambos projetos demandam investimentos iniciais - atualmente vistos como opcionalidades - que podem resultar em iniciativas relevantes de geração de valor no médio/longo prazo.

As agendas de produtividade e busca por ganhos de eficiência fazem parte da cultura da Companhia, sempre pautada por decisões *data-driven* e constante mapeamento de oportunidades. Dessa forma, é importante destacar que, apesar de todos os desafios no cenário macro, **seguimos com patamares de rentabilidade saudáveis, que nos permitiram entregar um crescimento robusto sem realizar ajustes estruturais na estratégia da Petz.** 

2023: foco na agenda de rentabilidade e geração de caixa para seguir crescendo de forma sustentável, mantendo o nível de competitividade e os investimentos nos principais projetos do processo de construção do Ecossistema

A estratégia do Grupo Petz busca o melhor equilíbrio entre Crescimento, Rentabilidade e Inovação. Assim, dando continuidade à agenda estruturada para 2022, o foco e a disciplina das lideranças em 2023 estarão em manter os patamares de rentabilidade minimamente estáveis para Petz "Standalone" e melhorar o perfil de geração de caixa do



Grupo. Essas iniciativas vão nos permitir seguir crescendo de forma sustentável ao longo dos anos, mantendo nível de competitividade e investimentos nos principais projetos de construção de Ecossistema, com eficiência e governança no processo de alocação de capital, principalmente em relação à capex e capital de giro.

Nesse sentido, o objetivo é continuar ampliando a posição de liderança no segmento, através **de investimentos na plataforma** *Omnichannel*, somados à criação de novos diferenciais competitivos, como por exemplo: (i) a implementação de novas funcionalidades nos canais de vendas para aumentar o nível de engajamento - e *share of wallet* - dos clientes; (ii) lançamento de um novo programa de fidelidade dentro de um SuperApp 100% integrado; (iii) novos formatos de loja; (iv) execução de um novo *pipeline* de marcas exclusivas, que já contempla o lançamento da marca exclusiva "Spike" na categoria de acessórios em janeiro; e (v) o desenvolvimento de novos SKUs em Zee.Dog Kitchen e Petix. Iniciativas como estas buscam potencializar as competências que temos atualmente, estruturando uma **proposta de valor única para os nossos clientes e seus pets**.

Para 2023, a agenda de Rentabilidade está estruturada com base nos seguintes pilares: (i) melhorar a margem do Digital Petz; (ii) buscar novas alavancas de eficiência na expansão e operação de lojas; (iii) aumentar a produtividade em serviços veterinários e banho & tosa; e (iv) acelerar a curva de captura das sinergias no processo de integração das adquiridas.

Desde o final de 2022, estamos implementando **iniciativas para melhorar a margem do Digital, que busca dar continuidade ao processo de redução do** *gap* **de rentabilidade vs. o canal físico**. A título de exemplo, citamos a redução de desconto no *Pick-up*, os ajustes na política de frete grátis (aumento do valor de compra mínima) e a implementação da taxa de serviço (em linha com a prática de outros aplicativos de entrega super expressa no mercado local e internacional). Fomos pioneiros na implementação da taxa de serviço no segmento Pet no Brasil e estamos monitorando continuamente os resultados através de testes e grupos de controle em todas as regiões, sempre levando em consideração a dinâmica competitiva em cada uma das praças em que atuamos.

Vale destacar que o saldo, até o momento, é de construção de valor e acima das nossas expectativas. Porém, é importante mencionar que são movimentos recentes e que demandam um período mais amplo de análise dos dados sobre o comportamento de compra dos clientes, para assim, ter uma visão mais estrutural e quantitativa dessas alavancas. Como líderes de mercado também no canal Digital, acreditamos na importância de capitanear iniciativas como essas em prol de maior racionalidade e melhor rentabilidade no segmento. Nesse sentido, ao longo dessas últimas semanas, já temos observado ajustes em iniciativas comerciais como política de frete grátis e redução de descontos acumulativos por parte dos nossos principais competidores, o que corrobora nossa visão de ser um movimento estrutural do segmento Pet diante da relevância que o Digital ganhou para as empresas.

Outra frente é a busca por novas alavancas de eficiência no processo de expansão e operação de lojas. Conforme mencionado anteriormente, estamos trabalhando com um *range* de 30-40 aberturas em 2023, em linha com a expectativa compartilhada no IPO em setembro de 2020. Além disso, **com base em um modelo de execução sólida e governança bem estruturada**, estamos constantemente atentos às diversas variáveis de *input* para o nosso formato de loja. Com um time experiente e uma quantidade de dados bastante robusta, o foco está em encontrar alternativas que maximizem produtividade e eficiência em alocação de capital, sem alterar a proposta de valor/experiência para os clientes. Nesse sentido, temos sido capazes de reduzir a área média das lojas, trabalhando sortimento e mix ao mesmo tempo em que premissas de capex, *headcount* médio de lojas, custo de ocupação e demais despesas são constantemente revisitadas.

Na parte de **serviços**, o nosso foco continua em trazer melhorias de produtividade (utilização de capacidade) e maior eficiência de custos entre todas as unidades de negócio da nova Vice-Presidência. Com uma estrutura de time formada por profissionais com *background* de negócios, estruturação de processos e tecnologia, são esperadas sinergias operacionais e oportunidades de *cross-sell* relevantes, além de uma jornada mais simples e fluida para os tutores e seus pets, visando sempre a saúde e bem-estar animal.



Nesse sentido, em fevereiro de 2023, algumas unidades de serviços veterinários e de banho & tosa foram temporariamente desativadas em decorrência de estudos de redimensionamento da rede atual. A decisão representa um primeiro movimento dessa nova agenda estratégica, que além de buscar melhores patamares de rentabilidade e foco operacional, tem como objetivo também estruturar as fundações necessárias para o lançamento de um piloto de plano de saúde ao longo do 1523.

Por fim, reforçamos o nosso compromisso de acelerar a curva de captura de sinergia no processo de integração das empresas adquiridas. Em relação a Zee.Dog, o foco continua na parte de sistemas Zee.Now (App de entrega super expressa) que permitirá (i) os *hubs* atuais usufruirem de toda robustez da estrutura operacional, comercial e de *supply*/abastecimento da Petz, além de integrar a parte de *growth* e *data analytics* de CRM; e (ii) a possibilidade de adicionar a proposta de valor de Zee.Now junto às lojas da Petz. Sobre o primeiro tópico - os *hubs* Zee.Now operando como uma "loja" Petz - vale mencionar que implementamos, de forma bem-sucedida, pilotos nos *hubs* ABC, em São Paulo, e do Méier, no Rio de Janeiro, no início de 2023. A expectativa é de que até meados do 1S23 todos os *hubs* já estejam inseridos nesse mesmo modelo. Essa iniciativa é uma etapa fundamental no *roadmap* para a implementação de *hubs* Zee.Now juntos às lojas Petz, que deve ser pilotado ao longo do segundo semestre de 2023.

Sobre as alavancas de sinergia, vale destacar também que a máquina de tapete slim da Petix já está em fase de rollout operacional, com o lançamento da linha Super Secão de tapetes slim, que aumenta o mercado endereçável da marca no Brasil. Assim, temos como expectativa começar a capturar ganhos de sinergia de custo e maior eficiência de capital de giro com a produção do tapete slim da Zee.Dog ("Zee.Pad") - atualmente o SKU mais vendido da marca - ao longo do segundo semestre.

Em relação a dinâmica de capital de giro, esperamos uma melhoria nos níveis de estoques ao longo do ano, principalmente em função de (i) melhores negociações de prazo junto a fornecedores; (ii) maior eficiência no fluxo de importações e incremento de *sell out* na ponta; e (iii) cenário mais normalizado na cadeia de abastecimento/*supply* nacional e global. Além disso, vale destacar o ganho de eficiência tributária de ciclo de caixa com o CD de Hidrolândia-GO, ainda em processo de *ramp-up* após ser inaugurado ao longo do segundo semestre de 2022 (redução significativa de acúmulo de créditos fiscais).

É importante mencionar que, em relação a estrutura de capital da Companhia, estamos sempre avaliando as opções mais eficientes para financiar nossos planos de investimentos. Apesar de uma posição *net cash* ao final do 4T22, anunciamos em 16 de janeiro de 2023 os planos de emissão de uma debenture no montante de R\$400 milhões, de modo a assegurar os recursos para os próximos anos de crescimento a condições bastante atrativas. Apesar da não concretização da operação por conta da turbulência no mercado de crédito local, estamos avançando de forma concreta em alternativas que continuam a refletir condições comerciais e custo de dívida próximos aos que foram anunciados anteriormente (i.e. CDI + 1,55% a.a. com o prazo de 5 anos).

Nesse contexto, aproveitamos a oportunidade nesse momento para anunciar a implementação de **uma nova estrutura organizacional**, que busca potencializar a expertise e *background* de todos os Vice-Presidentes e Diretores Executivos e **aumentar ainda mais o nível de coesão e entrosamento dentre todas as unidades de negócios do Grupo Petz**. Em resumo, as principais mudanças são: (i) PMO & Integração das empresas adquiridas passam a reportar para o VP de Serviços, Massanori Shibata; (ii) *Trade* e Comercial passam a fazer parte da VP Varejo e Comercial, liderada por Rodrigo Cruz; e (iii) Marketing, *Petz Innovation Studios* (PIS) e Alô Petz (estrutura de atendimento ao cliente) passam a reportar para o VP de Digital e Inovação, Marcelo Maia.

Estamos com uma agenda dedicada em sustentabilidade corporativa para 2023. Iniciamos os estudos de impacto do nosso negócio e demos início à nossa estratégia de gestão climática com o levantamento dos dados para construir e reportar o primeiro Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE) da Companhia, assim como nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade. Essas ações são fundamentais para a evolução da Companhia e posteriormente, para a publicação de metas públicas de indicadores sustentáveis e de mitigação. Nossa atuação ESG é pautada na nossa missão de potencializar o bem da relação entre pets e sua família, criando valor para nossos negócios, a sociedade e o planeta. Nesse contexto, atuamos principalmente através do Adote Petz, com foco em iniciativas em prol do bem-estar animal,



além de produtos com causa. Atualmente, temos espaços dedicados para adoções de animais em nossas lojas, apoiamos mais de 130 ONGs e exercemos diversos projetos sociais.

Nesse contexto, vale mencionar as ações realizadas recentemente no litoral norte de SP em decorrência das chuvas. Após a tragédia na região, a Petz enviou um time de veterinários Seres equipados com insumos hospitalares para cuidar dos pets impactados e, nos casos mais complexos, oferecemos também nossos hospitais para atendimento e campanha de vacinação para o controle de zoonoses (sobretudo leptospirose). Além disso, o Adote Petz, através da Editora MOL, fez uma doação financeira para a ONG GRAD (Grupo de Resgate de Animais em Desastres) equivalente à quase 4 toneladas de ração (cerca de 50 mil refeições para os pets), além de promover evento de adoção de animais abandonados na região. Nossas lojas localizadas no litoral paulista (em Guarujá e Caraguatatuba) seguem atuando como pontos de coleta para arrecadação de doações de alimentos, água, roupas e produtos de higiene e limpeza. Através de iniciativas como essas, reforçamos nosso compromisso com o bem-estar animal.

Seguimos confiantes em nosso trabalho e agradecemos aos nossos *stakeholders* pela parceria e confiança depositada ao longo do último ano. Nosso objetivo é poder retribuí-las com foco na operação, resultados sólidos e satisfação máxima de nossos clientes ao longo de 2023. Sabemos que o cenário ainda apresenta níveis altos de incerteza e volatilidade, mas acreditamos ter as competências e ferramentas necessárias para continuar executando a nossa estratégia de forma eficiente - buscando o melhor equilíbrio entre crescimento, rentabilidade e inovação, para assim continuarmos a ser o grande consolidador desse segmento no Brasil.

**Sergio Zimerman** 



#### **Resumo Resultado 4T22**

#### Petz "Standalone"

A Receita Bruta da Petz "Standalone" apresentou um sólido crescimento de 22,0% a/a no 4T22, explicado por mais um desempenho expressivo do Digital, que totalizou um faturamento de R\$305,7 milhões no trimestre, +42,5% a/a - performance essa já sob uma forte base de comparação no 4T21 (+57,1% a/a). Assim, o Digital atingiu nível recorde de penetração de 36,1% no faturamento da Companhia (+5,2 p.p. a/a, mas em linha com o 3T22). Esse resultado reflete (i) a excelência e consistência em nível de serviço; (ii) melhorias em navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes; (iii) um sortimento vasto e completo; (iv) uma gestão eficiente dos índices de ruptura de produtos; e (v) condições comerciais competitivas. Por fim, vale mencionar também que o avanço do Digital foi beneficiado pela expansão geográfica do parque de lojas fora de São Paulo, considerando que nessas praças a penetração dos canais digitais é maior, além do crescimento do número de clientes novos.

A margem bruta Petz "Standalone" foi de 39,5% no 4T22, uma pressão de -1,6 p.p. a/a (já considerando o efeito recorrente no 4T21 do processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42). Esse resultado é explicado principalmente pelo (i) aumento da Penetração Digital; (ii) crescimento da categoria de Alimento dentro do mix de produtos, que possui uma rentabilidade atrativa, mas ligeiramente menor do que os produtos de Não-Alimento; e (iii) ramp-up de utilização do CD de Hidrolândia-GO, com potencial redução do acúmulo de créditos ICMS em São Paulo pela inexistência de substituição tributária no Estado de Goiás, com reflexo positivo na gestão de capital de giro da Petz (mais detalhes na página 16). Vale ressaltar que a capacidade da Petz de repassar preços para o consumidor final ajudou a mitigar parcialmente esses efeitos.

O EBITDA Ajustado Petz "Standalone" apresentou um crescimento de 12,3% a/a no trimestre. A margem EBITDA Ajustada no trimestre representou 8,7% da Receita Bruta Petz "Standalone", uma queda de 0,7 p.p. vs. 4T21, reflexo da pressão a nível de margem bruta e da aceleração no processo de abertura de lojas - e a própria curva de maturação das novas unidades; parcialmente compensadas por iniciativas de eficiências em marketing de performance, frete e meios de pagamentos.

#### "Aquisições"

No 4T22, a Receita Bruta "Aquisições" foi de R\$102,0 milhões, uma ligeira queda vs. o mesmo período do ano anterior (-1,7% a/a). Essa performance reflete uma queda de -3,1% a/a no faturamento da Zee.Dog, explicada por uma base de comparação forte no 4T21 na unidade de negócio Internacional, já que o ano de 2022 foi impactado por efeitos conjunturais como o ambiente macroeconômico de inflação global, que afeta principalmente categorias discricionárias, diminuindo assim o sell out de acessórios. Enquanto isso, a Petix apresentou uma Receita Bruta em linha com o 4T21 (+0,9% a/a), que é explicada basicamente pelo crescimento do ticket, dado o aumento nos preços dos produtos realizado em outubro de 2022.

O EBITDA "Aquisições" foi de -R\$4,5 milhões. Nesse sentido, Zee.Dog foi responsável por -R\$4,8 milhões, reflexo da (i) curva de *ramp-up* de Zee.Dog Kitchen, produto lançado em maio de 2022; (ii) desalavancagem operacional da Zee.Dog Internacional - conforme mencionado anteriormente; parcialmente compensadas pela captura de sinergia da integração com a Petz, principalmente na vertical da Zee.Now. Em relação a Petix, o EBITDA no 4T22 somou R\$0,3 milhão, resultado do cenário desafiador no preço internacional das *commodities*, com destaque para a celulose, um dos principais insumos para a fabricação dos tapetes. Em função do aumento de preços para os clientes no início do 4T22, houve um movimentação de antecipação de compra por parte dos clientes em setembro, e consequentemente, desalavancagem operacional no período.



## Demonstração do Resultado do Exercício do Grupo Petz

Grupo Petz	4T22	4T21 <sup>2</sup>	Var.	2022	2021	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	934.820	694.447	34,6%	3.366.845	2.471.532	36,2%
Impostos e Outras Deduções	(146.798)	(102.219)	43,6%	(532.311)	(374.006)	42,3%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	788.022	592.228	33,1%	2.834.534	2.097.526	35,1%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(422.287)	(306.546)	37,8%	(1.481.689)	(1.084.659)	36,6%
Lucro Bruto	365.735	285.682	28,0%	1.352.845	1.012.867	33,6%
Receitas (Despesas) Operacionais	(296.552)	(220.130)	34,7%	(1.093.379)	(771.226)	41,8%
Com Vendas	(212.781)	(163.910)	29,8%	(787.480)	(578.514)	36,1%
Gerais & Administrativas	(77.789)	(50.563)	53,8%	(281.249)	(174.466)	61,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(5.982)	(5.657)	5,7%	(24.650)	(18.246)	35,1%
EBITDA Ajustado	69.183	65.552	5,5%	259.466	241.641	7,4%
Resultado Não Recorrente	(6.210)	(12.417)	(50,0%)	(15.646)	(11.521)	35,8%
Plano de Opção de Compra de Ações <sup>3</sup>	(3.070)	(7.816)	(60,7%)	(26.819)	(13.102)	104,7%
Baixa de Imobilizado	-	(20)	-	(235)	(863)	(72,8%)
Depreciação & Amortização	(37.318)	(24.029)	55,3%	(127.101)	(85.447)	48,7%
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	22.585	21.270	6,2%	89.665	130.708	(31,4%)
Resultado Financeiro	13.022	1.193	991,5%	22.317	(10.731)	n/a
Receitas Financeiras	24.284	8.462	187,0%	64.333	16.874	281,3%
Despesas Financeiras	(11.262)	(7.269)	54,9%	(42.016)	(27.605)	52,2%
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	35.607	22.463	58,5%	111.982	119.977	(6,7%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(11.869)	1.107	n/a	(36.694)	(28.364)	29,4%
Efeitos de SOP, Não Recorrentes e de IR e CS	1.161	13.354	(91,3%)	34.162	16.251	110,2%
Lucro Líquido Ajustado	24.899	36.924	(32,6%)	109.450	107.864	1,5%

## Demonstração do Resultado do Exercício da Petz "Standalone"

Petz "Standalone"	4700	47042		2022	2024	
R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21 <sup>2</sup>	Var.	2022	2021	Var.
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	846.973	694.447	22,0%	3.084.986	2.471.532	24,8%
Impostos e Outras Deduções	(123.080)	(102.219)	20,4%	(468.864)	(374.006)	25,4%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	723.894	592.228	22,2%	2.616.122	2.097.526	24,7%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(389.341)	(306.546)	27,0%	(1.370.961)	(1.084.659)	26,4%
Lucro Bruto	334.553	285.682	17,1%	1.245.161	1.012.867	22,9%
Receitas (Despesas) Operacionais	(260.912)	(220.130)	18,5%	(973.552)	(771.226)	26,2%
Com Vendas	(195.928)	(163.910)	19,5%	(735.326)	(578.514)	27,1%
Gerais & Administrativas	(58.938)	(50.563)	16,6%	(213.281)	(174.466)	22,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(6.046)	(5.657)	6,9%	(24.945)	(18.246)	36,7%
EBITDA Ajustado	73.641	65.552	12,3%	271.610	241.641	12,4%

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Refletindo o processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42 relativo ao período indicado, conforme explicado nos resultados do 4T21.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Efeito não caixa e contabilizado a partir do momento da distribuição das outorgas, levando em considerando o período de vesting de cada opção. Nesse sentido, vale mencionar que a maior parte dessas despesas é referente ao segundo plano de opções aprovado na época do IPO, e calculado com base no preço da ação em julho/agosto de 2021.



## Rede de Lojas Petz e Centros Veterinários Seres

Ao longo do 4T22, inauguramos 18 lojas, um recorde trimestral, demonstrando a sólida capacidade de execução do plano de expansão. Das lojas abertas, 12 estão localizadas fora do estado de São Paulo, sendo que 3 delas marcaram a nossa entrada em novas Unidades Federativas (UFs): Belém-PA, Porto Velho-RO e São Luís-MA. Com isso, pela primeira vez na nossa história, o número de unidades localizadas fora do Estado de São Paulo foi igual ao número de lojas dentro de SP ao final do 4T22, que reforça a estratégia de diversificação por todo o território nacional.

Encerramos 2022 **com a entrega do** *guidance* **de 50 aberturas**, um recorde na história da Companhia, **em 17 UFs**. Terminamos o 4T22 com 218 lojas em 23 UFs nas 5 regiões do Brasil, fortalecendo a nossa posição de liderança como a maior plataforma Pet do país não só em termos de faturamento, mas também em número de unidades e abrangência geográfica.

Cabe destacar que cerca de 53% das lojas ainda não completaram o terceiro ano de operação (sendo que 23% ainda estão em seu primeiro ano), ou seja, ainda não atingiram todo o seu potencial esperado de faturamento e rentabilidade. Dado o nosso ritmo acelerado de abertura de lojas em 2022 - que contemplou 31 inaugurações no 2522 - é esperado que continuemos tendo impactos decorrentes do processo de maturação dessas novas unidades nos resultados de curto prazo (mais detalhes sobre nossas safras de lojas na página 19).

Em relação à expansão da marca "Seres", encerramos o período com 155 Centros Veterinários, sendo 17 hospitais, estes presentes em 13 UFs. No 4T22, foi inaugurado 1 novo hospital em São Luís - MA.

Por fim, conforme mencionado anteriormente no *release*, **em fevereiro de 2023**, algumas unidades de serviços veterinários e de banho & tosa foram temporariamente desativadas em decorrência de estudos de redimensionamento da rede atual. A decisão representa um primeiro movimento da nova agenda estratégica da VP de Serviços, que além de buscar melhores patamares de rentabilidade, tem como objetivo também estruturar as fundações necessárias para o lançamento de um piloto de plano de saúde pet ao longo do 1S23.

#### **Número de Lojas Petz** Lojas Existentes, Inaugurações 30% 218 18 26% 168 27% 15 133 13 105 200 10 153 120 95 4T21 4T19 4T20 4T22

Lojas Existentes Inaugurações

#### % do total de lojas SF: 16% 35% 39% S: 14% 44% 50% NE: 10% CO: 8% N: 2% 65% 61% 56% 50% 4T19 4T20 4T21 4T22 São Paulo Outras UFs

Mix de Lojas Petz em São Paulo, Outras UFs

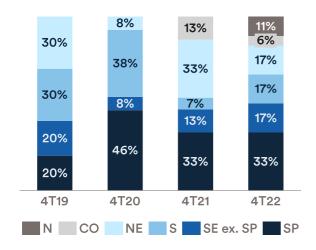


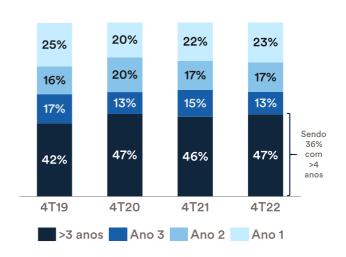
## Mix de abertura de lojas por região

% do total de aberturas

## Distribuição Etária

% do total de lojas





#### **Receita Bruta Total**

R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21	Var.	2022	2021	Var.
Receita Bruta Total Petz "Standalone"4	846.973	694.447	22,0%	3.084.986	2.471.532	24,8%
Produtos	811.628	664.044	22,2%	2.948.026	2.358.289	25,0%
Loja Física	505.961	449.543	12,6%	1.893.169	1.608.265	17,7%
Digital	305.667	214.501	42,5%	1.054.857	750.024	40,6%
Serviços e Outros	35.345	30.403	16,3%	136.960	113.243	20,9%
Receita Bruta Total "Aquisições" <sup>5</sup>	102.004	-	-1,7%	317.466	-	8,9%
Eliminações <i>Intercompany</i> <sup>6</sup>	(14.158)	-	-	(35.608)	-	-
Receita Bruta Total Grupo Petz	934.819	694.447	34,6%	3.366.844	2.471.532	36,2%
Digital Grupo Petz <sup>7</sup>	354.305	214.501	65,2%	1.219.732	750.024	62,6%

A Receita Bruta do Grupo Petz inclui as vendas (i) da **Petz** "Standalone": produtos e serviços realizadas na rede de lojas físicas Petz, e também as vendas de produtos originadas pelos canais digitais Petz, que consideram as vendas Omnichannel (Pick-up e Ship from Store) e o E-commerce (vendas expedidas diretamente para o cliente a partir do centro de distribuição); (ii) da **Zee.Dog**: vendas de produtos exclusivos e de terceiros no App Zee.Now, produtos exclusivos na Zee.Dog Brasil (B2B, varejo físico e E-Commerce), na Zee.Dog Internacional (B2B e E-Commerce), além da Zee.Dog Kitchen, linha de alimentação natural pet da Zee.Dog (E-Commerce e varejo físico); e (iii) da **Petix**: vendas de produtos exclusivos no Brasil (B2B) e Internacional (B2B e E-Commerce).

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Inclui o faturamento de Cansei de Ser Gato e Cão Cidadão.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Inclui o faturamento da Zee.Dog de janeiro à dezembro de 2022 e da Petix de julho à dezembro de 2022.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Efeito das vendas de produtos da Petix e Zee.Dog feitas desta para a Petz, para abastecimento das lojas físicas e canais digitais da Petz.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Considera todas as (i) vendas originadas no site e aplicativo da Petz, além das vendas em marketplaces e super Apps parceiros; e (ii) vendas de Zee.Now, *E-Commerce* Zee.Dog Brasil e *E-Commerce* Zee.Dog Internacional.



#### Receita Bruta Grupo Petz

No 4T22, a Receita Bruta Grupo Petz foi de R\$934,8 milhões, um crescimento de 34,6% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Encerramos o ano de 2022 com uma Receita Bruta Total Grupo Petz de R\$3.366,8 milhões, um crescimento de 36,2% a/a - ou um incremento de cerca de R\$900 milhões - e 3x maior vs. 2019.

Receita Bruta

#### R\$ milhões Petz "Standalone" **Grupo Petz** CAGR 20-22: CAGR 20-22: +34,4% +36,2% +24,8% 3.367 3.085 +44,8% +44,8% 2.472 2.472 1.707 1.707 +34,6% +22,0% 935 885 847 801 796 749 747 694 694 693 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 2020 2021 2022 2020 2021 2022

#### Receita Bruta Petz "Standalone"

No 4T22, a Receita Bruta Petz "Standalone" foi de R\$847,0 milhões, um sólido crescimento de 22,0% a/a, vs. uma base de comparação de +32,3% a/a no 4T21.

As vendas totais da Petz "Standalone" no 4T22 foram impulsionadas pelo segmento de produtos (+22,2% a/a), com destaque novamente para o aumento do faturamento do Digital, que cresceu 42,5% sob uma forte base de comparação no 4T21 (+57,1% a/a). Assim, a Penetração Digital sobre a Receita Bruta Total atingiu um patamar recorde de 36,1% (+5,2 p.p. vs. 4T21, mas em linha vs. 3T22), resultado esse explicado na seção de "Desempenho Digital".

No segmento de Serviços e Outros, crescemos 16,3% a/a. Esse desempenho é explicado (i) pelos ajustes em precificação realizados ao longo do 2S22; (ii) pela maturação da rede de hospitais e clínicas; e (iii) pela abertura de novas lojas com unidades de serviços.

Encerramos o ano de 2022 com uma Receita Bruta Petz "Standalone" de R\$3.085,0 milhões, um crescimento de 24,8% em relação ao ano anterior, sob uma forte base de comparação de +44,8% em 2021.

#### Receita Bruta "Aquisições"

No 4T22, a Receita Bruta "Aquisições" foi de R\$102,0 milhões – uma ligeira queda vs. o mesmo período do ano anterior (-1,7% a/a) – reflexo (i) da performance da Petix, números que passaram a ser consolidados a partir do 3T22; e (ii) do desempenho na unidade de Zee.Dog Internacional, explicados abaixo.

A Receita Bruta da Zee.Dog no 4T22 somou R\$64,5 milhões, uma queda de 3,1% a/a, reflexo de:

Zee.Now: o robusto resultado dessa vertical (+21,6% a/a) continua impulsionado pela (i) proposta de valor diferenciada do App de super express delivery, com tempo médio de entrega de 48 minutos, sendo 97% dentro do prazo prometido; (ii) maturação dos hubs; e (iii) captura de sinergias com a Petz, principalmente em relação



a melhor gestão de rupturas. Nesse sentido, vale mencionar também que o *Same-Hub-Sales* foi de 20,5% a/a no 4T22.

- Zee.Dog Kitchen (ZDK): que teve o lançamento durante o 2T22, continua performando em linha com nossas expectativas, principalmente dentro dos canais da Petz. Vale ressaltar que atualmente os produtos são vendidos em todas as lojas e canais da Petz, além do site da Zee.Dog e no App Zee.Now.
- Zee.Dog Brasil: em linha com a dinâmica observada nas vendas dos canais da Petz em que os tutores optaram
  por postergar a compra e reposição de itens discricionários, como acessórios e brinquedos a performance de
  Zee.Dog Brasil em geral acompanhou um ambiente macroeconômico desafiador. Por outro lado, destacamos o
  desempenho positivo dessa unidade na Black Friday evento bem sucedido realizado de forma antecipada em
  outubro.
- **Zee.Dog Internacional**: assim como mencionado nos últimos 2 trimestres, a performance dessa unidade foi impactada por efeitos conjunturais como o ambiente macroeconômico de inflação global, que afeta principalmente categorias discricionárias, diminuindo assim o *sell out* de acessórios.

No ano de 2022, a Receita Bruta da Zee.Dog apresentou um crescimento de 12,8% a/a. É importante mencionar que essa performance a/a exclui as vendas pontuais de produtos private label para um parceiro global (linha de negócio com baixa rentabilidade). Desconsiderando esse ajuste, a Receita Bruta da Zee.Dog somou R\$235,5 milhões, um crescimento de 7,8% a/a em 2022.

A partir do 3T22, passamos a consolidar também os resultados de Petix, dado que a conclusão da transação foi em julho de 2022. No 4T22, a Receita Bruta da Petix foi de R\$37,5 milhões - em linha com o 4T21 (+0,9% a/a) - explicado pelo crescimento de ticket, dado o aumento nos preços dos produtos realizado em outubro de 2022. Esse movimento de repasse refletiu em uma antecipação de compras em setembro e demonstra a responsabilidade de líder na categoria, sendo pioneiro no movimento de adequação de preço do segmento. Analisando o 2S22, período que consolidamos os números de Petix, a Receita Bruta totalizou R\$81,9 milhões, um crescimento de 12,3% a/a.

Crescimento Same-Store-Sales (SSS) Petz "Standalone"

## Crescimento Same-Store-Sales (SSS)

Variação %, a/a

#### Petz "Standalone"



O Same-Store-Sales (SSS) Petz "Standalone" apresentou um crescimento de 7,1% a/a no 4T22, performance explicada pela: (i) sólida base de comparação (vs. +16,9% a/a no 4T21); (ii) arrefecimento da inflação interna do segmento Pet, ao mesmo tempo em que voltamos a observar ligeiro crescimento de volume ("cupom") após dois trimestres; e (iii) ritmo



acelerado de abertura de lojas no ano de 2022. Vale mencionar que, excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade, o SSS foi de cerca de 13% no 4T22.

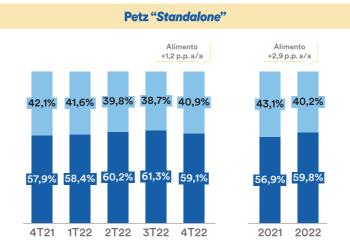
É importante mencionar que, apesar de uma pequena desaceleração frente ao SSS de +8,1% do 3T22, **observamos uma** melhora sequencial m/m ao longo do 4T22, sendo que dezembro apresentou um desempenho de *SSS* em linha com o o patamar reportado no trimestre anterior.

Para o ano de 2022, o SSS foi de 9,3% (vs. +26,1% em 2021), pelos mesmos motivos mencionados acima. Realizando a mesma análise de normalização pelo efeito de lojas novas e lojas em reforma/fechadas temporariamente, o SSS foi cerca de 15%.

#### **Receita Bruta de Produtos**

## Receita Bruta de Produtos

% por categoria



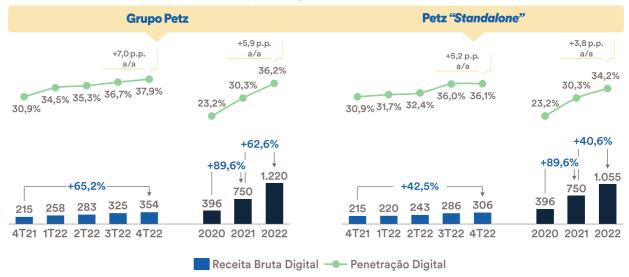
A Receita Bruta de Produtos Petz "Standalone" da categoria de Alimento cresceu 25,0% quando comparada ao mesmo período do ano anterior, representando 59,1% do faturamento de produtos Petz "Standalone" no 4T22, um aumento de 1,2 p.p. em relação ao 4T21. Essa mudança no mix de produtos entre Alimento e Não-Alimento é reflexo principalmente: (i) do cenário de pressão inflacionária, dado que a demanda de Alimento é pouco elástica, possibilitando maior repasse dos preços para o consumidor final vs. Não-Alimento; e (ii) da maior penetração do Digital nas vendas da Companhia, o qual tem estruturalmente uma maior participação de Alimento. No ano de 2022, a Receita Bruta de Produtos Petz "Standalone" totalizou R\$ 2.948,0 milhões, um crescimento de 25,0% a/a. Nesse contexto, a categoria de Alimento representou 59,8% do faturamento de produtos Petz "Standalone" no período, um incremento de 2,9 p.p. a/a.



#### **Desempenho Digital**

## Receita Bruta Digital e Penetração Digital

R\$ milhões, % Receita Bruta



O Digital da Petz "Standalone" continua sendo o grande destaque dos resultados. O faturamento nesse canal totalizou R\$305,7 milhões no 4T22, crescimento expressivo de 42,5% a/a, performance essa já sob uma forte base de comparação no 4T21 (+57,1% a/a). Assim, o Digital atingiu outro recorde de penetração: 36,1% da Receita Bruta Petz "Standalone", um incremento de 5,2 p.p. a/a. É importante ressaltar que apesar de um elevado nível de penetração do Digital nas vendas de Petz "Standalone", nota-se uma estabilização deste índice no período vs. 3T22, reflexo de aspectos sazonais, mas também de iniciativas implementadas para melhorar a rentabilidade deste canal, como: (i) redução de desconto no Pick-up, (ii) ajustes na política de frete grátis; e (iii) adição da taxa de serviço.

No geral, o desempenho do Digital no 4T22 reflete (i) a **excelência e consistência em nível de serviço**, dado que 94% das vendas realizadas através da modalidade *Ship from Store* são entregues em até 1 dia útil (83% quando analisamos todas as entregas de vendas realizadas através dos canais digitais); (ii) **melhorias na navegabilidade e experiência de compra dos clientes**, que refletem em indicadores recordes de conversão/recompra, aumentando o nível de personalização através de iniciativas como o programa "Minhas Ofertas" dentro do App da Petz - canal esse que já representa por volta de 70% do faturamento do Digital em dezembro de 2022, com +1 milhão de usuários mensais ativos (*MAU – Monthly Active Users*); (iii) um **sortimento vasto e completo**, que posiciona a Companhia como a maior oferta do segmento; (iv) uma **gestão eficiente dos índices de ruptura de produtos**, que mesmo diante cenário de disrupção nas cadeias de supply/logística global, atingiu patamares semelhantes com os pré-pandemia; e (v) **condições comerciais competitivas**, como o Programa de Assinaturas que já conta com quase 370 mil assinantes (~45% a/a), representando 28% da Receita Bruta Total Petz "*Standalone*" em dezembro de 2022 (+5 p.p. a/a).

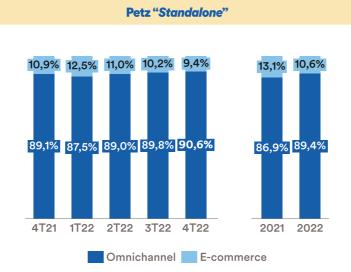
No **ano de 2022**, a Petz "Standalone" atingiu um marco histórico, com um faturamento do Digital de **R\$1.054,9 milhões** (+40,6% a/a), representando uma penetração do canal de 34,2% do faturamento total (+4 p.p. vs. 2021).

Considerando as vendas de Zee.Now, *E-Commerce* da Zee.Dog Brasil e da Zee.Dog Internacional, o faturamento do Digital do Grupo Petz totalizou R\$354,3 milhões (+65,2% a/a) no 4T22, representando uma penetração do canal de 37,9% da Receita Bruta Total Grupo Petz (+7,0 p.p. vs. 4T21). **Em 2022, o faturamento Digital do Grupo Petz totalizou um montante de R\$ 1.219,7 milhões, um crescimento de 62,6% a/a**, finalizando com uma penetração de 36,2% sobre o faturamento total (+5,9 p.p. a/a).



## Índice Omnichannel e Participação do E-commerce

% Receita Bruta Digital Petz "Standalone"



No 4T22, a Receita Bruta Petz "Standalone" proveniente da plataforma *Omnichannel* - a qual inclui vendas realizadas através do *Pick-up* e do *Ship from Store* - cresceu 44,8% a/a, atingindo recorde de Índice *Omnichannel* de 90,6% (vs. 89,1% no 4T21), um patamar referência no varejo brasileiro e mundial. Em 2022, o Índice *Omnichannel* foi de 89,4% (+2,4 p.p. a/a).

#### **Lucro Bruto**

O Lucro Bruto do Grupo Petz no 4T22 totalizou R\$365,7 milhões, um crescimento de 28,0% a/a. A margem bruta foi de 39,1%, uma pressão de -2,0 p.p. a/a. Esse resultado é reflexo da performance de Petz "Standalone", conforme explicado abaixo, como também da consolidação dos números da Petix no 4T22 — modelo de negócio este (fábrica, B2B) que apresenta um perfil de rentabilidade diferente. No ano de 2022, o Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$1.352,8 milhões, um crescimento de 33,6% a/a.

A margem bruta Petz "Standalone" foi de 39,5% no 4T22, uma pressão de -1,6 p.p. a/a, explicada principalmente pelo: (i) aumento da Penetração Digital; (ii) crescimento da categoria de Alimento dentro do mix de produtos, que possui uma rentabilidade atrativa, mas ligeiramente menor do que os produtos de Não-Alimento; e (iii) *ramp-up* de utilização do CD de Hidrolândia-GO, com potencial redução do acúmulo de créditos ICMS em São Paulo pela inexistência de substituição tributária no Estado de Goiás, com reflexo positivo na gestão de capital de giro da Petz.

Cabe ressaltar que, com a utilização crescente do CD de Hidrolândia/GO para abastecimento de algumas lojas, temos um efeito temporal (negativo) de descasamento na margem bruta causado pela diferença no reconhecimento de ICMS da CAT-42. Anteriormente, tais efeitos eram gerados já na transferência dos produtos dos CDs de SP para as lojas fora de SP. Atualmente, esse efeito ocorre no momento da venda das lojas abastecidas por Goiás ao consumidor final, o que pressupõe uma dependência do giro médio dos estoques para a estabilização das margens em patamares iguais ou maiores do que os praticados na distribuição via CDs de São Paulo.

Vale ressaltar que (i) a capacidade da Petz de repassar preços para o consumidor final e (ii) o trabalho contínuo em busca de oportunidades e ganhos de eficiência, ajudaram a mitigar parcialmente esses efeitos.

No ano de 2022, o Lucro Bruto de Petz "Standalone" foi de R\$1.245,2 milhões (+22,9% a/a), o que representa uma margem bruta de 40,4%, uma ligeira queda de 0,6 p.p. a/a, dados os mesmos fatores mencionados acima.



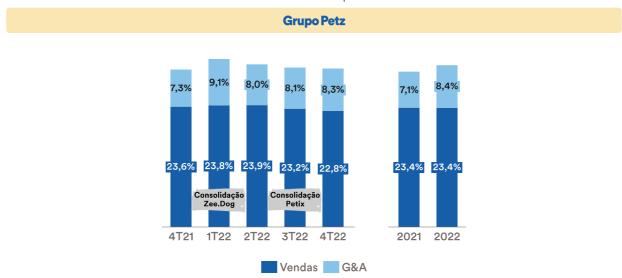




#### **Despesas Operacionais**

## **Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas**

Receita Bruta Grupo Petz



As Despesas Operacionais do Grupo Petz totalizaram R\$296,6 milhões no 4T22 (+34,7% a/a), representando um patamar de 31,7% sobre a Receita Bruta Grupo Petz (*flat* a/a), reflexo de ganhos de eficiência nas linhas de despesas de Petz "*Standalone*" - explicadas abaixo - que compensaram o efeito da consolidação da Zee.Dog e da Petix nos resultados do 4T22.

As Despesas com Vendas do Grupo Petz foram de R\$212,8 milhões no 4T22, +29,8% acima do mesmo período do ano passado, representando 22,8% da Receita Bruta Total (vs. 23,6% no 4T21). Essa performance é reflexo de **ganhos de eficiência em Petz** "Standalone" nas linhas de (i) despesas variáveis do Digital, especialmente em marketing de performance e frete (last mile); (ii) meios de pagamento, com a implantação do PIX nos canais digitais da Petz, que está disponível desde o 2T22; e (iii) iniciativas de eficiência em pessoal de loja. Esses efeitos positivos mais que compensaram pressões referentes a (i) aceleração no processo de abertura de lojas e maturação do parque existente, levando em consideração que a loja leva, em média, 6 meses para atingir o breakeven (em 2022 inauguramos 50 lojas, sendo 31



aberturas apenas no 2S22); o que reflete, principalmente, em (ii) maiores despesas com **aluguéis**; e (iii) **transporte**, impactado pela maior diversificação do parque de lojas (em praças mais distantes de SP), da malha logística (novos CDs em operação) e do preço do combustível mais elevado.

As Despesas Gerais & Administrativas (G&A) do Grupo Petz, totalizaram R\$77,8 milhões no 4T22, +53,8% a/a, representando 8,3% da Receita Bruta Total Grupo Petz (+1,0 p.p. a/a). Esse desempenho é reflexo do (i) **incremento das despesas com aluguel de CDs**, dada a inauguração dos centros de Mauá-SP (4T21) e Hidrolândia-GO (2T22); e (ii) **investimentos em pessoal e TI corporativo para iniciativas em desenvolvimento** (tecnologia/digital, além de novos projetos para o ecossistema Grupo Petz, com foco também no reforço de estrutura nas unidades de serviços e de RH).

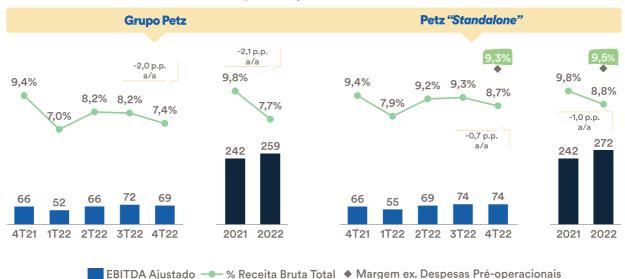
No ano de 2022, **as Despesas Operacionais somaram R\$1.093,4 milhões, um crescimento de 41,8% a/a**, representando 32,5% do faturamento total (+1,3 p.p. a/a).

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21	Var.	2022	2021	Var.
Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (G&A)	290.570	214.473	35,5%	1.068.729	752.980	41,9%
% Receita Bruta Total	31,1%	30,9%	0,2 p.p.	31,7%	30,5%	1,3 p.p.
Vendas	212.781	163.910	29,8%	787.480	578.514	36,1%
% Receita Bruta Total	22,8%	23,6%	(0,8 p.p)	23,4%	23,4%	(0,0 p.p)
Gerais & Administrativas (G&A)	77.789	50.563	53,8%	281.249	174.466	61,2%
% Receita Bruta Total	8,3%	7,3%	1,0 p.p.	8,4%	7,1%	1,3 p.p.
Outras Despesas Operacionais	5.982	5.657	5,7%	24.650	18.246	35,1%
% Receita Bruta Total	0,6%	0,8%	(0,2 p.p)	0,7%	0,7%	(0,0 p.p)
Despesas Operacionais	296.552	220.130	34,7%	1.093.379	771.226	41,8%
% Receita Bruta Total	31,7%	31,7%	0,0 p.p.	32,5%	31,2%	1,3 p.p.

#### **EBITDA Ajustado**

## **EBITDA Ajustado**

R\$ milhões, % Receita Bruta





R\$ mil, exceto quando indicado	4T22			4T21			
	Grupo Petz	Petz "Standalone"	Aquisições <sup>8</sup>	Grupo Petz	Petz "Standalone"	Aquisições <sup>8</sup>	
Receita Bruta Total	934.820	846.973	102.004	694.447	694.447	-	
EBITDA Ajustado	69.183	73.641	(4.458)	65.552	65.552	-	
EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total	7,4%	8,7%	(4,4%)	9,4%	9,4%	-	

R\$ mil, exceto quando indicado		2022			2021			
	Grupo Petz	Petz "Standalone"	Aquisições <sup>8</sup>	Grupo Petz	Petz "Standalone"	Aquisições <sup>8</sup>		
Receita Bruta Total	3.366.845	3.084.986	317.466	2.471.532	2.471.532	-		
EBITDA Ajustado	259.466	271.609	(12.143)	241.641	241.641	-		
EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total	7,7%	8,8%	(3,8%)	9,8%	9,8%	-		

O EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de R\$69,2 milhões no 4T22 (+5,5% a/a), representando 7,4% da Receita Bruta Total (-2,0 p.p. a/a), explicado conforme abaixo. Em 2022, o EBITDA Ajustado do Grupo Petz foi R\$259,5 milhões, que representa uma margem EBITDA Ajustada de 7,7% (-2,1 p.p. a/a).

O EBITDA Ajustado Petz "Standalone" foi de R\$73,6 milhões no 4T22, um crescimento de 12,3% a/a. A margem EBITDA Ajustada no trimestre representou 8,7% da Receita Bruta Petz "Standalone", uma queda de 0,7 p.p. vs. 4T21, reflexo principalmente da pressão a nível de margem bruta, da aceleração no processo de abertura de lojas e da própria curva de maturação das novas unidades; parcialmente compensadas por: (i) iniciativas de eficiências em marketing de performance, frete e meios de pagamento e (ii) menor pagamento de PLR em 2022 vs. 2021 em função do menor percentual de atingimento de metas do ano.

No ano de 2022, o EBITDA Ajustado Petz "Standalone" foi R\$271,6 milhões, um crescimento de 12,4% a/a, com uma margem de 8,8% (-1,0 p.p. a/a), em linha com as expectativas. Vale ressaltar que as safras de lojas continuam com aderência elevada dos retornos reais obtidos vs. àqueles inicialmente previstos os dossiês de viabilidade internos.

#### EBITDA 4-wall IAS 17

% Receita Bruta Petz "Standalone"

#### Petz "Standalone"

Safras	# Lojas	EBITDA <i>4-wall</i> (2022)
Até 2018	80	18,9%
2019	26	18,8%
2020	28	16,2%
2021	37	14,0%
2022	50	9,4%*

 $<sup>^{\</sup>star}$  Safra 2022: excluindo as 18 lojas abertas no 4T22 (sendo 7 apenas em dezembro), o EBITDA 4-wall IAS 17 teria sido de 10,3%.

EBITDA 4-wall
+
Despesas de holding,
pré-operacionais e
armazenagem
=
EBITDA Petz
"Standalone"

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Inclui o faturamento da Zee.Dog de janeiro à dezembro de 2022 e da Petix de julho à dezembro de 2022.



O EBITDA de Zee.Dog no 4T22 foi de -R\$4,8 milhões, reflexo da (i) **curva de** *ramp-up* **de Zee.Dog Kitchen (ZDK)**, produto lançado em maio de 2022; e (ii) **desalavancagem operacional da Zee.Dog Internacional** - conforme mencionado anteriormente; parcialmente compensada pela **captura de sinergia da integração com a Petz, principalmente na vertical da Zee.Now**.

Em 2022, o EBITDA de Zee.Dog foi de -R\$13,6 milhões. Vale mencionar que a ZDK teve um impacto negativo a nível de EBITDA de -R\$5,7 milhões em 2022. Essa performance foi reflexo dos investimentos iniciais realizados na estratégia de *go-to-market* e lançamento de novos produtos. A categoria de alimentação natural no Brasil ainda é pouco penetrada, representando assim potencial para o Grupo Petz ser protagonista no segmento com produtos diferenciados, suportados pela (i) expertise da Zee.Dog em *branding* e *storytelling*; (ii) capilaridade dos canais e *know-how* de varejo da Petz; e (iii) time de profissionais do Centro Veterinário Seres como formadores de opinião perante aos tutores. Assim, desconsiderando o resultado da ZDK, o EBITDA da Zee.Dog teria sido -R\$7,9 milhões em 2022.

Em relação a Petix, o EBITDA no 4T22 somou R\$0,3 milhão, resultado do cenário desafiador no preço internacional das *commodities*, sendo a principal delas a celulose (matéria prima para a produção dos tapetes). Em função do aumento de preços dos produtos no início do 4T22, houve um movimento de antecipação de compra em setembro, e consequentemente, desalavancagem operacional no período seguinte. No ano de 2022, o EBITDA de Petix foi de R\$1,4 milhão.

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21	Var.	2022	2021	Var.
Lucro Líquido Ajustado	24.899	36.924	(32,6%)	109.450	107.864	1,5%
(+) Plano de Opção de Compra de Ações <sup>9</sup>	(3.070)	(7.816)	(60,7%)	(26.819)	(13.102)	104,7%
(+) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA	(6.210)	(12.417)	(50,0%)	(15.646)	(11.521)	35,8%
(+) Atualização de Contas a Pagar Por Aquisição de Empresas	11.766	-	-	4.445	-	-
(+) Efeitos de Imposto de Renda e Contribuição Social	(3.647)	6.879	n/a	3.858	8.372	(53,9%)
Lucro Líquido	23.738	23.570	0,7%	75.288	91.613	(17,8%)
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	11.869	(1.107)	n/a	36.694	28.364	29,4%
(-) Depreciação & Amortização	37.318	24.029	55,3%	127.101	85.447	48,7%
(-) Resultado Financeiro	(13.022)	(1.193)	991,5%	(22.317)	10.731	n/a
EBITDA	59.903	45.299	32,2%	216.766	216.155	0,3%
(-) Plano de Opção de Compra de Ações <sup>9</sup>	3.070	7.816	(60,7%)	26.819	13.102	104,7%
(-) Baixa de Imobilizado	-	20	-	235	863	(72,8%)
(-) Resultado Não Recorrente	6.210	12.417	(50,0%)	15.646	11.521	35,8%
(-) Receitas Não Recorrentes	-	(2.220)	-	-	(9.668)	-
(-) Despesas Não Recorrentes	6.210	14.637	(57,6%)	15.646	21.189	(26,2%)
EBITDA Ajustado	69.183	65.552	5,5%	259.466	241.641	7,4%
EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total	7,4%	9,4%	(2,0 p.p)	7,7%	9,8%	(2,1 p.p)

No 4T22, o Resultado Não Recorrente do Grupo Petz, que totalizou R\$6,2 milhões, refere-se principalmente às despesas relacionadas ao (i) reconhecimento (não caixa) da parcela anual referente ao *earnout* da transação de Zee.Dog; (ii) despesas com integração das empresas adquiridas; e (iii) assessores jurídicos da transação de Petix. Além disso, vale ressaltar que no 4T22 a linha de Plano de Opção de Compra de Ações contém o efeito integral de cancelamento de opções, reconhecidos desde o momento de distribuição da outorga, referente a executivos beneficiários do plano que deixaram a Companhia ao longo de 2022.

No ano de 2022, além dos efeitos acima mencionados, tivemos despesas relacionadas à contratação de consultorias estratégicas, incluindo remuneração baseada em *success fee* para um projeto de eficiência operacional (*savings* obtidos

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Efeito não caixa e contabilizado a partir do momento da distribuição das outorgas, levando em considerando o período de *vesting* de cada opção. Nesse sentido, vale mencionar que a maior parte dessas despesas é referente ao segundo plano de opções aprovado na época do IPO, e calculado com base no preço da ação em julho/agosto de 2021.



ao longo de 2022); e closing da transação de Petix.

#### Depreciação & Amortização, Resultado Financeiro e IR/CS

As despesas de Depreciação & Amortização no 4T22 totalizaram R\$37,3 milhões, o que representa um crescimento de 55,3% a/a. A evolução é explicada pelos investimentos relevantes feitos pela Companhia nos últimos anos, principalmente na (i) expansão da rede de lojas Petz "Standalone", cuja maioria das unidades ainda possui menos de três anos de operação; e (ii) no canal Digital, com o objetivo de melhorar a navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes, buscar mais eficiência através de sistemas de precificação inteligente e reforçar/modernizar a infraestrutura de TI, garantindo escalabilidade.

O Resultado Financeiro no 4T22 totalizou R\$13,0 milhões, comparado com R\$1,2 milhão registrados no 4T21, explicado por maiores receitas financeiras. Vale destacar que no 4T22 (i) as Receitas Financeiras, que somaram R\$24,3 milhões, incluíram R\$14,2 milhões referentes ao ajuste a valor justo das parcelas baseadas no preço da ação da Petz no contexto da aquisição da Cão Cidadão, devido a desvalorização das ações no período em questão desde o fechamento da transação; e (ii) as Despesas Financeiras, que totalizaram R\$11,3 milhões, incluíram R\$2,4 milhões relacionados à correção de valores a serem pagos futuramente aos acionistas das empresas adquiridas.

As despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social totalizaram R\$11,9 milhões no 4T22 vs. -R\$1,1 milhões no mesmo período do ano anterior. Levando em consideração os efeitos detalhados na seção a seguir, como também a Lei do Bem e o pagamento de juros sobre capital próprio, a alíquota efetiva foi de 24,8% no 4T22.

As despesas de Depreciação & Amortização em 2022 totalizaram R\$127,1 milhões, o que representa um crescimento de 48,7% a/a, resultado explicado pelos efeitos mencionados acima.

Em 2022, o Resultado Financeiro foi de R\$22,3 milhões, comparado com -R\$10,7 milhões registrado em 2021, explicado pela entrada de recursos do *follow-on* no final de 2021 e aumento das taxas de juros entre os períodos analisados, resultando em maiores rendimentos de aplicações financeiras, parcialmente compensados pela correção de valores a serem pagos futuramente aos acionistas das adquiridas, no montante de R\$9,8 milhões no 2022.

As despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social totalizaram R\$36,7 milhões em 2022 vs. R\$28,4 milhões no mesmo período do ano anterior, representando alíquotas efetivas (levando em consideração os efeitos detalhados na seção seguinte) de 27,0% e 25,4%, respectivamente, impactadas pelos efeitos explicados acima.

#### Lucro Líquido Ajustado

O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 4T22 totalizou R\$24,9 milhões, uma queda de 32,6% a/a, reflexo do (i) resultado operacional e crescimento de Depreciação & Amortização, conforme explicado nas seções anteriores; (ii) consolidação das aquisições, principalmente o resultado negativo da Zee.Dog; (iii) menor benefício fiscal de JCP, dado que o valor deliberado foi R\$10,0 milhões no 4T21 vs. R\$5,0 milhões no 4T22; e (iv) Lei do Bem, dado que no 4T21 o benefício foi de R\$5,3 milhões vs. R\$1,6 milhão no 4T22.

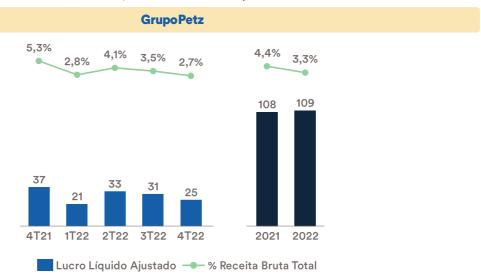
Os ajustes realizados ao Lucro Líquido foram a exclusão das: (i) despesas financeiras / juros sobre valores a serem pagos futuramente aos acionistas das adquiridas (não caixa); (ii) despesas com o plano de Opção de Compra de Ações (não caixa); (iii) despesas não recorrentes, já explicadas na seção de EBITDA Ajustado e que agora também inclui o reconhecimento da parcela anual (não caixa) do *earn-out* dos sócios fundadores da Zee.Dog; e (iv) receita financeira referente ao ajuste a valor justo das parcelas baseadas no preço da ação da Petz no contexto da aquisição da Cão Cidadão (explicada na seção anterior). É importante mencionar que para o cálculo desses ajustes, a exclusão dos efeitos no IR/CS é realizada considerando a alíquota de 34%. A alíquota efetiva do IR/CS também considera o efeito de 34% sobre o EBT das controladas.

Em 2022, o Lucro Líquido Ajustado, considerando os mesmos ajustes detalhados acima, foi de R\$109,5 milhões, em linha com 2021.



## Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



#### Fluxo de Caixa Ajustado<sup>10</sup>

O Fluxo de Caixa Operacional no 4T22 teve uma geração de R\$75,9 milhões vs. R\$7,3 milhões no mesmo período do ano anterior, destacando-se (i) a estabilização do reforço tático de estoques, movimento estratégico realizado ao longo do 2S21/1S22 por conta do cenário de disrupção nas cadeias de supply, prevenindo assim ruptura de produtos e garantindo disponibilidade superior à concorrência; e (ii) a gradual normalização do estoque de importados - que se acumularam desde 4T21 em função dos desafios na cadeia de *supply* global e de uma venda abaixo das expectativas de categorias discricionárias/acessórios desde então. Ambos movimentos compensaram a aberturas de novas lojas (18 inaugurações no 4T22 vs. 15 no 4T21), com destaque para o aumento de lojas mais distantes de São Paulo, o que implica em um maior volume de mercadorias em trânsito.

Vale ressaltar também a inauguração dos CDs de Mauá-SP (4T21) e Hidrolândia-GO (2T22), esse último com potencial de eficiência tributária (menor exposição ao regime de substituição tributária e, consequentemente, melhor fluxo de caixa operacional devido à redução significativa no acúmulo de créditos de ICMS). Em termos de Contas a Receber, o resultado é reflexo da maior participação de vendas à crédito, parcialmente compensado pela entrada bem sucedida do PIX nos canais digitais da Petz no 2T22.

Em termos de Fluxo de Caixa Líquido, a Companhia consumiu R\$77,0 milhões no 4T22 vs. geração de R\$528,8 milhões no mesmo período do ano anterior, explicado principalmente pelo consumo de Fluxo de Caixa de Financiamento no 4T22 vs. entrada de caixa dos recursos do *follow-on* no 4T21; parcialmente compensado por (i) maior geração de Fluxo de Caixa Operacional no 4T22, explicada acima; e (ii) menores Investimentos no 4T22 (R\$123,9 milhões vs. R\$167,6 milhões em 2021).

No ano de 2022, a Companhia consumiu R\$488,3 milhões, frente a uma geração de R\$229,9 milhões em 2021, comparação primordialmente explicada pela entrada de recursos do *follow-on* no 4T21. Além disso, vale destacar que em 2022 tivemos (i) menor geração de Fluxo de Caixa Operacional; (ii) maiores fluxos de caixa de investimento em

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> A Companhia entende que, para melhor representar seu Fluxo de Caixa, deve-se desconsiderar efeitos da estrutura de capital no Fluxo de Caixa Operacional, além de utilizar alíquota teórica do IR (34%) sobre EBIT. Para o Fluxo de Caixa de Financiamento, deve-se considerar os efeitos da estrutura de capital, além do IR sobre o Resultado Financeiro.



relação ao ano anterior (incluindo a aquisição de Petix e outros projetos das empresas adquiridas); parcialmente compensados por menores pagamentos de empréstimos (R\$130,8 milhões em 2022 vs. R\$274,0 milhões em 2021).

Ressaltamos também que a Companhia não pratica operações denominadas de "forfait" (também conhecidas como "risco sacado" ou "securitização de contas a pagar").

<b>Grupo Petz</b> R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21	Var.	2022	2021	Var.
EBITDA Ajustado	69.183	65.552	5,5%	259.466	241.641	7,4%
Resultado Não Recorrente	(6.210)	148	n/a	(15.646)	(11.521)	35,8%
Imposto de Renda (34% x EBIT)	(7.679)	(7.232)	6,2%	(30.486)	(44.441)	(31,4%)
Recursos da Operação	55.294	58.468	(5,4%)	213.334	185.679	14,9%
Contas a Receber	(5.838)	(22.231)	(73,7%)	(65.716)	(73.030)	(10,0%)
Estoques	(7.003)	(48.701)	(85,6%)	(81.231)	(125.114)	(35,1%)
Fornecedores	55.084	39.432	39,7%	27.849	89.470	(68,9%)
Outros Ativos/Passivos	(21.590)	(19.649)	9,9%	(57.620)	(17.379)	231,6%
Fluxo Caixa Operacional	75.947	7.320	937,6%	36.616	59.626	(38,6%)
Fluxo de Caixa de Investimentos	(123.854)	(167.581)	(26,1%)	(411.071)	(344.841)	19,2%
Fluxo de Caixa de Financiamento	(29.075)	684.565	n/a	(128.471)	482.945	n/a
Captação de empréstimos e financiamentos	8.409	-	-	8.409	-	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(24.009)	(72.010)	(66,7%)	(130.798)	(274.038)	(52,3%)
Aumento de capital	56	779.068	-	1.205	800.859	(99,8%)
Pagamento de dividendos	(11.131)	-	-	(18.116)	(13.872)	30,6%
Outros	(2.400)	(22.493)	(89,3%)	10.829	(30.004)	n/a
Geração de Fluxo de Caixa	(76.982)	524.304	n/a	(502.926)	197.730	n/a
Aplicações Financeiras	(20)	4.522	n/a	14.665	32.185	(54,4%)
Fluxo de Caixa Líquido	(77.002)	528.826	n/a	(488.261)	229.915	n/a

#### **Endividamento**

A Companhia encerrou o 4T22 com um Caixa Líquido de R\$72,3 milhões, correspondente a uma alavancagem de -0,3x EBITDA Ajustado de 2022 (vs. -1,9x no 4T21).

Em relação a estrutura de capital da Companhia, é importante mencionar que estamos sempre avaliando as opções mais eficientes para financiar nossos planos de investimentos. Apesar de uma posição *net cash*, anunciamos em 16 de janeiro de 2023 os planos de emissão de uma debenture no montante de R\$400 milhões, de modo a assegurar os recursos para os próximos anos de crescimento a condições bastante atrativas. Apesar da não concretização da operação por conta da turbulência no mercado de crédito local, estamos avançando de forma concreta em alternativas que continuam a refletir condições comerciais e custo de dívida próximos aos que foram anunciados anteriormente (i.e. CDI + 1,55% a.a. com o prazo de 5 anos).

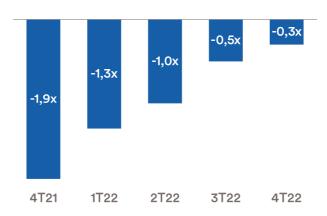
Grupo Petz	4T22	4T21	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado	4122	4121	vai.
Dívida Bruta	113.101	226.081	(50,0%)
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	86.269	128.268	(32,7%)
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	26.832	97.813	(72,6%)
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	185.411	688.204	(73,1%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	185.411	673.672	(72,5%)
Aplicações Financeiras	-	14.532	-
Dívida Líquida	(72.310)	(462.123)	(84,4%)
EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	259.466	241.640	7,4%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	(0,3x)	(1,9x)	1,6x



## **Alavancagem**

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M

#### **Grupo Petz**



#### **Investimentos**

Os Investimentos Totais somaram R\$118,3 milhões no 4T22, crescimento de 15,7% a/a. Em linha com nossa estratégia de expansão, R\$70,7 milhões foram investidos na construção de novas lojas e hospitais, uma queda de 1,2% a/a, mesmo com uma maior abertura de lojas no período (18 aberturas no 4T22 vs. 15 no 4T21). Apesar do número de lojas inauguradas ser maior no 4T22, temos sido mais eficientes na implantação de novas lojas.

Investimos R\$24,7 milhões em Tecnologia e Digital no 4T22 (+63,8% a/a), com destaque para (i) as iniciativas que visam melhorar a navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes, especialmente no app; (ii) sistemas de precificação inteligente; e (iii) reforço e modernização da infraestrutura de TI, garantindo escalabilidade.

Reformas, Manutenção e Outros, totalizaram R\$22,8 milhões no 4T22, representando uma evolução de 47,1% a/a. Esse aumento se deve principalmente pela (i) consolidação do capex das empresas adquiridas (Zee Dog, Petix e Cansei de Ser Gato); e (ii) manutenção do nosso parque de lojas e dos centros de distribuição.

No ano de 2022, os Investimentos Totais somaram R\$369,5 milhões, crescimento de 30,4% a/a.

<b>Grupo Petz</b> R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21	Var.	2022	2021	Var.
Novas Lojas e Hospitais	70.743	71.605	(1,2%)	242.538	198.048	22,5%
Tecnologia e Digital	24.749	15.107	63,8%	69.800	49.148	42,0%
Reformas, Manutenção e Outros	22.805	15.507	47,1%	57.153	36.175	58,0%
Investimentos Totais	118.297	102.219	15,7%	369.492	283.372	30,4%
Efeito Não Caixa	1.653	(3.429)	n/a	13.052	(11.051)	n/a
Fluxo de Caixa do Imobilizado e Intangível	119.950	98.790	21,4%	382.544	272.321	40,5%



# **Balanço Patrimonial**

Grupo Petz	47700	2722	2722	4700	4704
R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
ATIVO					
Ativo Circulante	1.090.432	1.139.442	1.193.089	1.257.682	1.363.903
Caixa e Equivalentes de Caixa	185.411	262.413	392.357	497.925	673.672
Aplicações Financeiras	-	-	28	658	14.532
Contas a Receber	328.299	326.974	290.715	269.749	259.605
Estoques	428.092	421.089	391.720	383.238	334.524
Impostos e contribuições a recuperar	121.212	104.654	95.094	81.505	68.193
Outros Créditos	27.418	24.312	23.175	24.607	13.377
Ativo Não Circulante	1.589.877	1.484.209	1.344.751	1.294.958	1.252.439
Outros Créditos - LP	28.743	23.323	19.296	17.509	16.033
Impostos e contribuições a Recuperar - LP	22.797	18.457	3.198	3.798	3.760
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	19.815	20.037	14.083	19.711	15.477
Imobilizado	800.700	736.583	671.474	627.386	592.996
Intangível	717.822	685.809	636.700	626.554	624.173
Total do Ativo	2.680.309	2.623.651	2.537.840	2.552.640	2.616.342
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Passivo Circulante	637.290	584.068	534.571	556.574	619.762
Fornecedores	366.585	313.569	284.692	295.720	339.433
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	86.269	88.904	95.261	96.866	128.268
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	76.078	91.225	73.903	84.686	74.957
Obrigações Tributárias	42.988	41.883	32.164	29.020	27.543
Dividendos a Pagar	12.027	13.831	13.851	17.816	17.816
Contas a pagar pela aquisição de controladas	12.798	5.679	5.588	5.857	5.684
Outras Obrigações	37.404	26.302	26.078	23.783	22.725
Programa de fidelização	3.141	2.675	3.034	2.826	3.336
Passivo Não Circulante	130.758	143.230	148.657	169.965	191.103
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	26.832	39.027	50.420	74.116	97.813
Contas a pagar pela aquisição de controladas	86.789	96.347	90.549	88.478	86.041
Outras Obrigações	1.043	914	1.200	1.293	1.073
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	16.094	6.942	6.488	6.078	6.176
Patrimônio Líquido	1.912.261	1.896.353	1.854.612	1.826.101	1.805.477
Capital Social	1.724.444	1.724.388	1.724.259	1.724.259	1.578.065
Reserva de Capital	39.505	39.505	39.505	39.505	39.505
Reserva para Opção Outorgadas	41.675	38.605	30.542	22.672	14.856
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	24.825	24.825	24.825
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.594)	(128.785)	(145.045)	(146.859)	-
Reserva de Lucros	211.406	197.815	180.526	161.699	148.226
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.680.309	2.623.651	2.537.840	2.552.640	2.616.342



## Fluxo de Caixa – Método Indireto

Grupo Petz				
R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21	2022	2021
Fluxo de Caixa Operacional	73.547	6.784	48.418	51.967
Lucro Antes de Imposto de Renda	35.607	22.463	111.982	119.977
Efeito ressarcimento tributário CAT-42	-	12.565	-	-
Depreciação & Amortização	37.384	24.096	127.365	85.713
Provisão para perdas nos estoques	136	(5.731)	141	213
Opções outorgadas reconhecidas	3.070	7.817	26.819	13.102
Juros sobre empréstimos e financiamentos	4.649	5.891	21.606	22.119
Baixa do imobilizado	530	69	1.252	914
Programa de fidelização	466	704	(195)	321
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	280	118	1.225	(277)
Rendimento de aplicações financeiras	-	(264)	(153)	(1.181)
Atualização monetária sobre imposto de renda e da contribuição social	-	(281)	-	(281)
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	(11.766)	-	(4.445)	-
Depreciação de reembolso de benfeitorias	(66)	(67)	(265)	(266)
Variação no Capital de Giro	3.257	(60.596)	(236.914)	(188.387)
ATIVO				
Contas a Receber	(5.838)	(22.231)	(65.716)	(73.030)
Estoques	(7.139)	(42.970)	(81.372)	(125.327)
Impostos e contribuições a recuperar	(24.550)	(18.765)	(75.313)	(18.295)
Outros Créditos	(5.437)	(2.498)	(23.210)	(11.237)
PASSIVO				
Fornecedores	55.084	39.432	27.849	89.470
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	(15.161)	3.485	(289)	17.830
Obrigações Tributárias	1.058	(2.690)	12.728	(16.802)
Contas a pagar	16.738	1.468	21.546	3.480
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(7.620)	(9.158)	(33.202)	(33.242)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(3.878)	(6.669)	(19.935)	(21.234)
Fluxo de Caixa de Investimento	(123.874)	(163.059)	(396.406)	(312.656)
Aplicações Financeiras	(20)	4.522	14.665	32.185
Investimentos	(3.904)	(68.791)	(28.527)	(72.520)
Aquisição de imobilizado e intangível	(119.950)	(98.790)	(382.544)	(272.321)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(26.675)	685.101	(140.273)	490.604
Captação de empréstimos e financiamentos	8.409	-	8.409	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(24.009)	(72.010)	(130.798)	(274.038)
Aumento de capital	56	779.068	1.205	800.859
Custos de transação na emissão de ações pagos	-	(21.957)	(973)	(22.345)
Pagamento de dividendos	(11.131)	-	(18.116)	(13.872)
Fluxo de Caixa Líquido	(77.002)	528.826	(488.261)	229.915
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	262.413	144.846	673.672	443.757
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	185.411	673.672	185.411	673.672



# Anexo I: Impacto IFRS 16 – Demonstração do Resultado do Exercício

Grupo Petz	4T2	2	Man
R\$ mil, exceto quando indicado	IAS 17	IFRS 16	Var.
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	934.820	934.820	-
Impostos e Outras Deduções	(146.798)	(146.798)	-
Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	788.022	788.022	-
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(422.287)	(422.287)	-
Lucro Bruto	365.735	365.735	-
Receitas (Despesas) Operacionais	(343.150)	(330.551)	(12.599)
Com Vendas	(242.802)	(231.813)	(10.989)
Gerais & Administrativas	(85.086)	(83.048)	(2.038)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(15.262)	(15.690)	428
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	22.585	35.184	(12.599)
Resultado Financeiro	13.022	(9.738)	22.760
Receitas Financeiras	24.284	24.284	-
Despesas Financeiras	(11.262)	(34.022)	22.760
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	35.607	25.446	10.161
Imposto de Renda e Contribuição Social	(11.869)	(8.447)	(3.422)
Lucro Líquido do Exercício	23.738	16.999	6.739

# Anexo II: Reconciliação EBITDA – Demonstrações Financeiras vs. EBITDA Ajustado

Grupo Petz  R\$ mil, exceto quando indicado	4T22	4T21	2022	2021
Lucro Antes do Resultado Financeiro (EBIT)	35.183	42.956	135.670	162.204
(+) Depreciação & Amortização	37.318	24.029	127.100	85.446
(+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	37.759	29.169	140.877	103.417
EBITDA	110.260	96.154	403.647	351.067
(+) Despesas de Aluguel	(50.264)	(38.290)	(186.622)	(134.694)
EBITDA ex./ IFRS 16	59.996	57.864	217.025	216.373
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	3.071	7.816	26.819	13.101
(-) Baixa de Imobilizado	-	20	235	863
(-) Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	(94)	-	(260)	(217)
(-) Efeito CAT 42	-	(12.565)	-	-
(-) Resultado Não Recorrente	6.210	12.417	15.646	11.521
(-) Receitas Não Recorrentes	(7.743)	(2.220)	(7.743)	(9.668)
(-) Despesas Não Recorrentes	13.953	14.637	23.389	21.189
EBITDA Aiustado	69.183	65.552	259.465	241.641



# Anexo III: Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

Grupo Petz	4T22	4T22		
R\$ mil, exceto quando indicado	IAS 17	IFRS 16	Var.	
ATIVO				
Ativo Circulante	1.090.432	1.089.232	1.200	
Caixa e Equivalentes de Caixa	185.411	185.411		
Aplicações Financeiras	-	-	-	
Contas a Receber	328.299	328.299	-	
Estoques	428.092	428.092	-	
Impostos e contribuições a recuperar	121.212	121.212	-	
Outros Créditos	27.418	26.218	1.200	
Ativo Não Circulante	1.589.877	2.557.897	(968.020)	
Outros Créditos – LP	28.743	28.743	` .	
Impostos e contribuições a recuperar	22.797	22.797	-	
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	19.815	56.470	(36.655)	
Imobilizado	800.700	1.744.660	(943.960)	
Intangível	717.822	705.227	12.595	
Total do Ativo	2.680.309	3.647.129	(966.820)	
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	627 200	727 242	(00.022)	
Passivo Circulante	<b>637.290</b> 366.585	<b>737.213</b> 366.585	(99.923)	
Fornecedores	86.269	86.269	-	
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	76.078	76.078		
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	42.988	42.988		
Obrigações Tributárias	12.027	12.027		
Dividendos a Pagar	12.798	12.798		
Contas a pagar pela aquisição de controladas	37.404	13.701	23.703	
Outras Obrigações	3.141		25.703	
Programa de fidelização	3.141	3.141 123.626	(122 626)	
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	123.020	(123.626)	
Passivo Não Circulante	130.758	1.069.344	(938.586)	
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures - NC	26.832	26.832	-	
Contas a pagar pela aquisição de controladas	86.789	86.789	-	
Outras Obrigações	1.043	1.043		
Provisão de Risco Cíveis, Trabalhistas e Tributários	16.094	16.094		
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	938.586	(938.586)	
Patrimônio Líquido	1.912.261	1.840.572	71.689	
Capital Social	1.724.444	1.724.444	-	
Reserva de Capital	39.505	39.505	-	
Reserva para Opção Outorgadas	41.675	41.675	-	
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	-	
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.594)	(129.594)	-	
Reserva de Lucros	211.406	139.717	71.689	
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.680.309	3.647.129	(966.820)	



# Anexo IV: Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

Grupo Petz	4T22	Var.	
R\$ mil, exceto quando indicado	IAS 17	IFRS 16	VdI.
Fluxo de Caixa Operacional	73.547	112.447	(38.90
ucro antes do imposto de renda e da contribuição social	35.607	25.445	10.1
Depreciação e Amortização	37.384	37.384	
Depreciação - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	37.759	(37.75
Despesa de juros - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	24.576	(24.57
Provisão para perdas nos estoques	136	136	
Opções outorgadas reconhecidas	3.070	3.070	
Juros sobre empréstimos e financiamentos	4.649	4.649	
Baixa do imobilizado	530	530	
Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(100)	1
Programa de fidelização	466	466	
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	280	280	
Rendimento de aplicações financeiras		-	
Atualização monetária sobre imposto de renda e da contribuição social	_	_	
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	(11.766)	(11.766)	
Reembolso de benfeitorias	(66)	(66)	
ATIVO	(00)	(00)	
	(5.020)	(5.020)	
Contas a Receber	(5.838)	(5.838)	
Estoques	(7.139)	(7.139)	
Impostos e contribuições a recuperar	(24.550)	(24.550)	
Outros Créditos	(5.437)	(5.437)	
PASSIVO			
Fornecedores	55.084	55.084	
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	(15.161)	(15.161)	
Obrigações Tributárias	1.058	1.058	
Contas a pagar	16.738	11.234	5.5
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(7.620)	(7.620)	
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(3.878)	(3.878)	
Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(7.669)	7.6
Fluxo de Caixa de Investimento	(123.874)	(123.874)	
Aplicações Financeiras	(20)	(20)	
Investimentos	(3.904)	(3.904)	
Aquisição de imobilizado e intangível	(119.950)	(119.950)	
Fluxo de Caixa de Financiamento	(26.675)	(65.575)	38.9
Captação de Dívida	8.409	8.409	
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(24.009)	(24.009)	
Aumento de capital	56	56	
Custos de transação na emissão de ações pagos	-	-	
Pagamento de dividendos	(11.131)	(11.131)	
Pagamento de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)		(38.900)	38.9
Fluxo de Caixa Líquido	(77.002)	(77.002)	
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	262.413	262.413	
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	185.411	185.411	



#### Glossário

## Dados Operacionais Petz "Standalone"

Petz "Standalone" referem-se às métricas da Petz, incluindo as adquiridas Cansei de Ser Gato e Cão Cidadão (exceto quando indicado).

- Same-Store-Sales (SSS) O SSS considera (i) vendas das lojas físicas com mais de 12 meses, sejam essas vendas de produtos ou serviços, (ii) vendas Omnichannel (Pick-up e Ship from Store) das lojas físicas com mais de 12 meses e (iii) vendas do E-commerce (venda expedida do CD diretamente para o cliente final).
- **Receita Bruta Digital** A Receita Bruta Digital considera todas as vendas originadas no site e aplicativo da Petz, além das vendas em *marketplaces* e *super Apps* parceiros.
- Vendas Omnichannel As Vendas Omnichannel consideram todas as vendas Pick-up e Ship from Store da Petz.
- **Pick-up** O Pick-up considera aqueles vendas que são feitas pelo canal digital, mas que o cliente opta por retirar nas lojas físicas.
- Ship from Store O Ship from Store considera as vendas feitas pelo canal digital e entregues na casa do cliente, saindo de qualquer uma de nossas lojas físicas.
- **Índice** *Omnichannel* O Índice *Omnichannel* considera as Vendas *Omnichannel* Petz como um % da Receita Bruta Digital Petz.
- **Vendas** *E-commerce* As Vendas *E-commerce* consideram todas as vendas expedidas do CD diretamente para o cliente final.
- Categoria Alimento A Categoria Alimento considera produtos como: rações prescritas, super premium, premium e standard, rações úmidas, petiscos, entre outros.
- Categoria Não-Alimento A Categoria Não-Alimento considera produtos como: acessórios, produto de higiene & limpeza, medicamentos, entre outros.

#### Medições Não Contábeis

- EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada O EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) ou LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações) é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM nº 527/12. A partir do cálculo acima, é realizado o ajuste para eliminação de efeitos não recorrentes no resultado e, para melhor comparabilidade, exclui-se também o efeito da adoção do CPC06/IFRS16, que entrou em vigor em 1 de janeiro de 2019, os ajustes geram o EBITDA Ajustado. Efeitos não recorrentes são caracterizados por efeitos pontuais que acontecem no resultado da Companhia. Por estes montantes não fazerem parte recorrente do resultado, a Companhia opta em realizar o ajuste para que no "EBITDA Ajustado" apareçam apenas números recorrentes. A Companhia utiliza o EBITDA Ajustado como medida de performance para efeito gerencial e para comparação com empresas similares.
- Dívida Líquida A Dívida Líquida aqui apresentada é resultante do somatório dos empréstimos de curto e longo prazos presentes no Passivo Circulante e no Passivo Não Circulante da Companhia subtraídos da soma de Caixa e Equivalentes de Caixa com Títulos e Valores Mobiliários presentes no Ativo Circulante e no Ativo Não Circulante da Companhia.
- Companhia entende que o Índice de Dívida Líquida/EBITDA Ajustado auxilia na avaliação da alavancagem e liquidez.
   O EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses) é a somatória dos últimos 12 meses (Last Twelve Months EBITDA) e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.
- O EBITDA Ajustado, Lucro Líquido Ajustado, Dívida Líquida, indicador Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM e
  Geração de Caixa Operacional apresentadas neste documento não são medidas de lucro em conformidade com as
  práticas contábeis adotadas no Brasil e não representa os fluxos de caixa dos períodos apresentados e, portanto, não
  é uma medida alternativa aos resultados ou fluxos de caixa.
- Geração de Caixa Operacional aqui apresentada é uma medição gerencial, resultante do fluxo de caixa de atividades operacionais apresentados na Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), ajustada pelo "Arrendamento do direito de uso", que a partir de adoção do CPC06/IFRS16 passou a ser contabilizado na DFC, como atividade de financiamento.



## **Aviso Legal**

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

#### **Contatos Relações com Investidores**

Aline Penna, VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Matheus Nascimento, Gerente Sr. de RI/ESG e Novos Negócios

Mirele Aragão, Consultora de RI/ESG

Carolina Igi, Consultora de RI/ESG

Felipe Foltram, Analista Sr. de RI/ESG

André Alckmin, Estagiário de RI/ESG

ri@petz.com.br

https://ri.petz.com.br/

+55 (11) 3434 7181